



## O QUE FAZER AGORA? O DILEMA DA FLOR DA PELE<sup>1</sup>

### WHAT TO DO NOW? THE DILEMMA OF FLOR DA PELE

GRASIELE CABRAL PEREIRA<sup>2</sup>  
ANA PAULA PEREIRA DOS PASSOS<sup>3</sup>  
HELENA WOLLINGER<sup>4</sup>

**RESUMO:** Este caso para ensino tem como objetivo oportunizar uma reflexão a respeito da importância do planejamento financeiro para as Micro e Pequenas Empresas - MPE's, permitindo um debate sobre finanças, por meio da empresa Flor da Pele: Estética e Depilação. A empresa é um espaço especializado em estética que, após um ano da abertura, apresentou um sério problema com o mau funcionamento do equipamento de fotodepilação, que era responsável pela maior parte do faturamento mensal da organização. Por se tratar de uma máquina importada e de alto valor, e por não possuir mão de obra especializada e fabricação de peças originais no Brasil, tornou-se um grande dilema. Assim, a proposta deste caso é fazer com que os leitores se coloquem no papel das sócias e realizem uma análise das alternativas, considerando aspectos financeiros e aspectos gerais da empresa, verificando qual opção seria mais viável para a Flor da Pele. O caso foi elaborado para utilização no curso de graduação em Administração na disciplina de Administração Financeira.

**Palavras-chave:** Planejamento Financeiro. Finanças. Flor da Pele. Caso para Ensino.

**ABSTRACT:** This case for teaching aims to provide a reflection on the importance of financial planning for Micro and Small Enterprises - MPE's, allowing a debate on finance, through the company Flor da Pele: Estética e Depilação. The company is a space specialized in aesthetics, which after a year of opening, presented a serious problem with the malfunction of the photodepilation equipment, which was responsible for most of the organization's monthly billing. Because it is an imported and high-value machine, and because it does not have specialized labor and manufacturing of original parts in Brazil, this becomes a major dilemma. Thus, the purpose of this case is to make readers place themselves in the role of members and to carry out an analysis of the alternatives, considering financial aspects and general aspects of the company, and verifying which option would be more feasible for Flor da Pele. The case was prepared for use in the undergraduate course in Administration in the discipline of Financial Administration.

**Keywords:** Financial Planning. Finance. In full bloom. Case for Teaching.

---

<sup>1</sup> Caso de estudo associado ao Fast Track do III Seminário de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração e Ciências Socioeconômica. Realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES).

Data de submissão: 13/09/2018. Data de aceite: 18/09/2018. Data de publicação: 28/09/2018.

<sup>2</sup> Graduada em Administração. Universidade do Vale do Itajaí.

<sup>3</sup> Mestranda em Administração. Universidade do Vale do Itajaí.

<sup>4</sup> Doutoranda em Administração. Universidade do Vale do Itajaí.

## **1 INTRODUÇÃO**

Florianópolis, terça-feira às treze horas, Laura, sócia da empresa “Flor da Pele: Estética e Depilação”, encontra-se debruçada sobre o balcão, aguardando a chegada de Sofia, amiga e também sócia da empresa. Ela estava em uma situação nunca antes imaginada, entre soluços, pensava sobre os diversos problemas que a quebra da máquina iria causar a Flor da Pele. O que fazer diante desta situação? O que irá acontecer com a empresa? Como solucionar este problema? Eram questionamentos que assombravam a cabeça de Laura.

As sócias não dispunham de um planejamento financeiro para que pudessem agir com rapidez, nesta situação, assim teriam que ir em busca de capital de terceiros ou alternativas financeiramente mais viáveis para a empresa. Algumas propostas foram feitas, mas o que fazer agora? Qual seria a alternativa mais viável? Comprar uma peça original para a máquina? Comprar uma peça paralela? Ou ainda comprar uma máquina usada?

## **2 ANTECEDENTES**

Laura sempre demonstrou interesse em atividades relacionadas à estética e, no último ano do ensino médio, se matriculou no Curso Técnico em Estética oferecido pelo SENAC – SC. No ano de 2011, após se formar no curso técnico, Laura iniciou sua graduação em Estética na Universidade do Vale do Itajaí, na qual conheceu Sofia. No decorrer da graduação, Laura e Sofia tornaram-se grandes amigas.

Sofia atuava como estagiária em um salão de beleza e executava procedimentos voltados para os cuidados da pele, mais especificamente, ela realizava tratamentos para acne, limpeza de pele e hidratação. Ao fim da graduação, ela já estava no cargo de gerência do estabelecimento.

No último semestre da graduação, Laura encaminhou currículos para diversos salões de beleza, SPA's e centros especializados em fotodepilação. Muitas dessas organizações se interessaram pelo seu currículo, o que possibilitou que a mesma pudesse optar pela qual possuía maior identificação e, então, escolheu iniciar sua vida profissional no centro especializado em depilação Labelle.

Assim, Laura iniciou como estagiária no Labelle, um espaço de beleza localizado em Balneário Camboriú, e após terminar a graduação foi efetivada e encarregada dos procedimentos realizados com uma máquina estrangeira chamada “Honkon M60 com Luz Intensa Pulsada + Rádio frequência refrigerada mono polar HONKON M80 E-light”. Esta máquina possuía uma tecnologia avançada e podia ser usada para tratamentos de remoção de pelos, remoção de manchas, rejuvenescimento da pele, dentre outros.

Laura realizou diversos cursos em outros estados para se especializar nos procedimentos estéticos executados na Honkon M60, e na mesma medida que estava obtendo um maior conhecimento sobre a máquina, ela se encantava mais com os tratamentos que poderia realizar.

## **3 O SONHO DE LAURA**

Laura e Sofia afastadas pelo término da graduação e pela extensa rotina de trabalho, conversavam por meio de suas redes sociais. Em uma dessas conversas, Laura mencionou o seu interesse em montar um centro estético especializado em tratamentos para a pele e

depilações, porém ela não possuía capital de investimento para poder abrir seu próprio negócio. Sofia então convida Laura para que se encontrem e conversem mais a respeito.

No dia do encontro, a conversa entre Laura e Sofia tratava-se da possibilidade de abrirem um centro de estética e sobre suas experiências e conhecimentos para iniciar o empreendimento. No meio da conversa, Laura muito preocupada, disse:

- Mas em relação ao investimento? Não tenho reservas para investir.

- Laura, por este motivo que necessitávamos conversar, no decorrer destes anos juntei algumas economias e para o início do centro são suficientes - respondeu Sofia.

Desta maneira, as sócias iniciaram a procura por locais para alugar, máquinas para comprar, funcionários para contratar e demais atividades inerentes a abertura do negócio. Laura se encarregou de encontrar o local e as máquinas, enquanto Sofia ficou encarregada da contratação dos funcionários e de toda a parte burocrática.

Laura conseguiu realizar a compra de diversos aparelhos estéticos, mas estava em uma busca acirrada pela tão sonhada máquina Honkon M60. A utilização de tecnologia avançada nos procedimentos proporcionados pela máquina era novidade no país, assim achar um vendedor era difícil e ela acreditava que seus antigos chefes não lhe forneceria o contato.

Dias se passaram e Laura se manteve persistente na procura, até que encontrou uma vendedora independente que importava a máquina para o Brasil, o valor para o investimento era alto, mas pela falta de concorrentes e de máquinas semelhantes fabricadas no país com um preço mais acessível, teve que adquirir desta vendedora. Sofia ficou um pouco receosa sobre realizar a aquisição desta máquina tão cara, mas Laura estava confiante, pois apenas 20% dos salões de beleza, SPA's e centros especializados em depilações possuíam este equipamento e no município em que atuavam elas seriam as únicas.

Em julho de 2015, cinco meses após Laura e Sofia terem a iniciativa de montar o seu próprio centro de estética, as sócias inauguram a "Flor da Pele: Estética e Depilação", com serviços como hidratação, remoção e tratamento de acne, rejuvenescimento, designs de sobrancelha, depilação com cera, e a fotodepilação que é realizada na máquina Honkon M60.

A empresa contava com o auxílio de duas funcionárias e, um ano após a inauguração do empreendimento, o procedimento de fotodepilação tornou-se o principal serviço da organização, sendo responsável por 60% do faturamento. Laura e Sofia acreditavam que este tinha sido o destaque do negócio, por ser uma novidade no mercado estético e por possuir pacotes atrativos que chamavam a atenção dos clientes.

Sofia possuía uma sucinta tabela com os custos financeiros mensais, na qual conseguia controlar e fazer um acompanhamento dos custos fixos da organização, não abrangendo os custos variáveis como os materiais para higienização e produtos utilizados nos procedimentos estéticos que eram comprados e estocados por Laura.

**Tabela 1 - Custos fixos mensais da Flor da Pele: Estética e Depilação**

<b>Despesa</b>	<b>Valor</b>
Aluguel	2.300,00
Funcionária 1	1.200,00
Funcionária 2	1.200,00
FGTS (8%)	192,00
Pró-Labore	4.000,00
Energia Elétrica	2.000,00
Água	500,00
Telefone e Internet	250,00
Total	11.642,00

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Os custos da organização eram altos e para Sofia conseguir dedicar-se ao controle desses gastos, ela necessitava de tempo. Entretanto, Sofia assim como Laura atuava no atendimento da Flor da Pele e raramente realizava atividades administrativas e financeiras da empresa. Deste modo, pelas sócias não conseguirem controlar corretamente os custos, elas tinham problemas em identificar quanto estavam lucrando, e em manter um montante provisionado para ocasiões específicas, como danificação de máquinas, pagamento de férias dos funcionários, 13º salário, dentre outros.

#### 4 O PROBLEMA

Em um dia normal de trabalho, Laura iniciou o processo de fotodepilação em uma cliente e percebeu que a máquina Honkon M60 não estava funcionando da maneira correta. Por sua vasta experiência em relação a máquina, Laura decidiu interromper a sessão para verificar o que ocorreu, e então se deparou com um pesadelo: a máquina estragou. Desesperada, Laura ligou para Sofia, que havia ido resolver alguns problemas no banco.

- Sofia, vem para a Flor da Pele, estamos com um problema.

Sem saber do acontecido, imediatamente ela se deslocou ao encontro de sua sócia e ao chegar à Flor da Pele, Sofia tentou acalmar Laura e lhe fez algumas perguntas:

- O que aconteceu Laura? Por que você está tão nervosa?

- A máquina... a máquina estragou. - Laura respondeu em meio ao desespero.

Sofia neste momento se viu desesperada também, pois o investimento feito para comprar a máquina tinha sido muito alto, tão alto que as sócias ainda não tinham recuperado o capital investido, pois havia passado apenas um ano desde a data da inauguração da Flor da Pele, e ainda estavam na fase de conquista e fidelização de clientes.

Laura, após se acalmar, tem uma conversa com sua sócia a respeito do ocorrido:

- Eu estava realizando um procedimento na máquina e percebi que ela estava dando uns barulhos estranhos, como se as peças dentro dela estivessem estalando. Como não sabemos realmente o que é, não posso continuar a trabalhar com a máquina neste estado, teremos que cancelar todas as clientes desta semana, não vou conseguir atendê-las. O que vamos fazer agora?

- Calma! Primeiro vamos ligar para a vendedora da máquina, às vezes pode ser algo rápido de solucionar — explicou Sofia.

Laura entrou em contato com a vendedora e solicitou um técnico para fazer a devida manutenção, e se deparou com outro problema, o tempo de garantia da máquina já havia acabado e a loja técnica especializada ficava localizada em São Paulo. Assim, ela decidiu cancelar os atendimentos dos próximos dois dias, para ter mais tempo na procura de um técnico especialista na Honkon M60.

Laura ligou para todos os técnicos de Florianópolis e região e não encontrou nenhum que conhecesse a máquina, a mesma se tratava de um produto importado e sofisticado, do qual necessitava de um profissional que possuísse um curso de manutenção específico para o modelo, que era disponibilizado somente em São Paulo.

No terceiro dia após a quebra da máquina sem ter nenhuma solução, Laura e Sofia decidem cancelar todos os procedimentos que iriam ser realizados com a máquina na próxima semana. A Flor da Pele não se encontrava preparada para este ocorrido, estava há pouco tempo no mercado e não possuía um fluxo de caixa que suportasse tal imprevisto.

Com o cancelamento das sessões, as sócias tiveram que fazer a devolução dos pagamentos referentes aos pacotes realizados na Honkon M60. Além disso, denegriram a

imagem da organização frente suas clientes, já que não conseguiram cumprir com os procedimentos contratados.

## 5 O QUE FAZER AGORA?

As sócias encontravam-se desesperadas e não sabiam mais o que fazer para resolver o problema. Laura, sem outras alternativas, decidiu entrar em contato com os gestores do centro em que trabalhou para verificar se possuíam um técnico que realizasse a manutenção de suas máquinas ou alguém para indicar. Os gestores tiveram uma reação contrária a que ela esperava, foram muito amigáveis e tentaram ajudá-la, passando o telefone de Joaquim, técnico que fazia a manutenção de todos os equipamentos da Labelle.

Laura muito entusiasmada ligou para Joaquim e solicitou que o mesmo viesse com urgência a Flor da Pele, pois grande parte de suas clientes estavam aguardando pelo retorno dos serviços realizados com a máquina. No outro dia, após a ligação de Laura, o técnico foi a empresa e fez uma vistoria geral na máquina, foram alguns longos minutos de verificação devido à complexidade da mesma.

Ao final da vistoria, Joaquim passou para Laura o diagnóstico sobre os vícios que a máquina apresentou. O técnico concluiu que com a intensa utilização e a falta de manutenção periódica houve sobrecarga em algumas peças, o que acarretou um curto circuito, afetando a placa responsável por transmitir a radiofrequência.

Laura pediu ajuda ao técnico para comprar a placa, e Joaquim ligou para diversos locais que fabricavam peças de máquinas diversas, até se deparar com duas opções: uma peça original que levaria cerca de um mês para chegar no Brasil e careceria de um investimento maior; ou uma peça paralela fabricada por uma empresa brasileira que levaria até cinco dias úteis para ser entregue.

As sócias começaram a averiguar qual das duas opções seria mais viável para a organização naquele momento. O preço para a aquisição da peça original era em torno de R\$ 8.000,00 à vista, a peça era produzida pelo mesmo fabricante da Honkon M60, tinha maior vida útil e uma garantia de troca de 6 meses, porém o tempo para entrega era consideravelmente alto, tendo em vista que elas precisavam com urgência.

Já a peça paralela custava em torno de R\$ 5.000,00 à vista, possuindo um tempo menor para a efetivação da entrega, porém a garantia de troca era de apenas 3 meses, e a peça não era produzida pelo fabricante da máquina, possuindo desta forma uma qualidade inferior, o que poderia tornar o tempo de vida útil da Honkon M60 menor.

Outro ponto, a ser pensado por Laura e Sofia era de que forma iriam adquirir o capital para o pagamento da peça à vista, pois as sócias não possuíam dinheiro em caixa, então independente da peça que optassem por comprar teriam que buscar alternativas de capital.

Elas realizaram uma simulação online no banco em que a empresa era correntista, e verificaram que com o prazo de 12 meses a taxa de juros era 8,48% a.m. Mas a concessão do crédito estava sujeita à aprovação por parte banco, e as sócias precisariam ir presencialmente para verificar se seria concedido.

Porém, antes de decidirem o que iriam fazer, Paulo, o antigo chefe de Laura entrou em contato e marcou uma reunião, pois tinha uma proposta a fazer as sócias. A reunião foi marcada para o mesmo dia no período da tarde, no escritório da Labelle.

Ao chegar à reunião, Paulo apresentou uma proposta inusitada, ofereceu a Honkon M60 da Labelle para venda. Ele tinha interesse em adquirir o novo modelo da máquina, a

Honkon N70 lançada há poucos meses. Paulo levou Laura e Sofia para verificarem o funcionamento e o estado de conservação da máquina.

O valor proposto para a venda foi R\$15.000,00 e sabendo das condições das proprietárias da Flor da Pele, Paulo possibilitou que o pagamento fosse parcelado em seis vezes com uma taxa de juros de 1,0% a.m., e ainda com dois meses de carência para o pagamento da primeira parcela.

Para confirmação do estado de conservação da máquina da Labelle, as sócias ligaram para Joaquim e o técnico contou para Laura e Sofia que desde a compra da Honkon M60 pela empresa, ele fez as devidas manutenções periódicas e o equipamento estava em um ótimo estado de funcionamento.

Mas, Laura e Sofia ainda precisavam de um tempo para pensar em todas as possibilidades. As sócias se questionavam: Como vamos captar recursos? E dentre as alternativas qual seria a mais viável: comprar a peça original? comprar a peça paralela? ou comprar a máquina oferecida por Paulo, mas então o que faríamos com a máquina quebrada?

## **6 NOTAS DE ENSINO**

### **Fontes e métodos de coleta**

Este caso para ensino é fictício, e para a sua construção foram utilizados dados baseados em trabalhos acadêmicos, artigos e no conhecimento dos autores acerca da temática apresentada.

### **Objetivos de ensino**

O presente caso tem como objetivo discutir a importância do planejamento financeiro nas Micro e Pequenas Empresas. A proposta é propiciar a reflexão dos leitores sobre as alternativas retratadas no caso, para que se coloquem no papel das sócias gestoras, analisando qual é a alternativa mais viável para a empresa.

### **Utilização recomendada**

O caso foi elaborado para utilização no curso de graduação em Administração na disciplina de Administração Financeira. Espera-se que por meio do presente caso os alunos desenvolvam entendimentos sobre planejamento financeiro, fluxo de caixa, captação de recursos e viabilidade financeira.

### **Plano de aula**

Para aplicação do caso em sala de aula, sugere-se que o professor solicite que os alunos realizem a leitura do caso previamente. No primeiro momento da aula, o professor deve dividir a sala em pequenos grupos e solicitar que as questões propostas sejam respondidas. Posteriormente, os discentes devem apresentar suas respostas no grande grupo. O professor deve mediar as discussões, e ao final da aula expor as teorias vinculadas ao caso. A Tabela 2 apresenta a distribuição de horário sugerido.

**Tabela 2 - Sugestão para distribuição do horário para aplicação do caso de ensino**

Atividades	Duração (minutos)
Breve exposição da teoria	20
Discussão das questões em pequenos grupos	70
Discussão das questões no grande grupo	40
Fechamento das discussões	20
Total	150

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

### **Sugestões de questões para discussão**

1. A partir do caso de ensino, é notório que a empresa Flor da Pele não tinha reservas financeiras, e sendo este um problema de grande parte das Micro e Pequenas Empresas brasileiras, discorra sobre a importância do planejamento financeiro para as organizações.
2. Sofia não fazia o acompanhamento de todas as saídas, sendo assim, a empresa não possuía um fluxo de caixa eficiente. Descreva a definição de fluxo de caixa e sua relevância para as Micro e Pequenas Empresas.
3. Discuta sobre a captação de recursos próprios e terceiros, considerando a Flor da Pele. Em sua opinião, qual a melhor opção para a empresa? Justifique.
4. Calcule as prestações (PMT) das alternativas apresentadas no caso e o custo total. Em seguida, avalie as vantagens e desvantagens dessas alternativas, considerando os aspectos financeiros e os aspectos gerais das opções, e buscando a solução mais viável para a empresa Flor da Pele.

## **7 ANÁLISE DO CASO COM SUPORTE DA LITERATURA**

### **Planejamento financeiro**

O planejamento financeiro serve como apoio e garantia para que os planos estratégicos das organizações, de curto ou longo prazo, sejam alcançados (LUCION, 2005). Assim, considera-se como uma ferramenta que permite a organização estabelecer uma trajetória a ser percorrida e conduzir os procedimentos e práticas realizadas pelos gestores (SILVA, 2010).

No planejamento financeiro de curto prazo preocupa-se em analisar as decisões que influenciam diretamente os ativos e passivos circulantes, já no planejamento de longo prazo preocupa-se com o futuro da organização, com os possíveis problemas que poderão ocorrer, traçando alternativas a priori para a solução destes (TELÓ, 2000).

Assim, verifica-se que Laura e Sofia deveriam ter os dois tipos de planejamento financeiro, para o curto prazo e para o longo prazo. Para as sócias, o planejamento financeiro a curto prazo tornaria mais fácil a aplicação de ações emergenciais com mais rapidez e eficiência na solução dos problemas. Já o planejamento de longo prazo que tem uma visão mais ampla das ações a serem exercidas pela organização, permitiria investimentos futuros.

Muitos gestores de Micro e Pequenas Empresas deixando de lado o planejamento a longo prazo de sua organização, pois acreditam que apenas as empresas de grande porte necessitam deste planejamento. Esta é uma atitude equivocada, pois qualquer empresa precisa de um planejamento financeiro a longo prazo, pois é por meio do mesmo que se define

as metas e os objetivos da organização, e quais os meios, caminhos e ferramentas que serão necessários para alcançá-los.

### **Fluxo de caixa**

O fluxo de caixa é uma ferramenta utilizada na gestão financeira das organizações, que tem como objetivo principal projetar para momentos futuros todas as movimentações financeiras (entradas e saídas) realizadas em determinado período, sendo possível estimar a situação de caixa em um período futuro (OLIVEIRA, 2005).

Possuir um fluxo de caixa nas organizações é fundamental para se manter no mercado, aproximadamente 58% das novas empresas acabam falindo nos primeiros anos por conta da inexistência de um fluxo de caixa e pela falta de um planejamento financeiro (SANTOS, 2014). Ainda, por mais que as organizações possuam esta ferramenta, é essencial que saibam administrar o seu fluxo de caixa, visando maximizar as aplicações de recursos dentro da organização e também alocar os referidos recursos para os negócios que possuem maior lucratividade, objetivando o alcance de melhores resultados para a empresa (ARAÚJO; TEIXEIRA; LICÓRIO, 2015).

### **Captação de recursos**

Devido à instabilidade da economia brasileira e a dificuldade para a realização de um planejamento que busque reter recursos financeiros para momentos emergenciais, cada vez mais os gestores buscam por novas alternativas que possibilitem a superação dos problemas encontrados na organização (MARQUES, 2008).

Os gestores se preocupam em como irão captar recursos financeiros, sendo que há duas fontes principais para a estrutura do capital, a de capital próprio e a de capital de terceiros (ORO; BEUREN; HEIN, 2009). O capital próprio pode ser caracterizado pelo investimento de sócios, acionistas e até mesmo pelo proprietário da empresa, já o capital de terceiros diz respeito aos recursos alcançados por meio de dívidas, de financiamentos, por fontes externas (BRITO; CORRAR; BATISTELLA, 2007).

No caso Flor da Pele, primeiramente deve ser feito uma análise se a melhor maneira de captação de recursos para a organização é por meio de capital próprio ou por capital de terceiros. Analisando o momento econômico atual e os riscos que as sócias correriam na escolha de cada fonte de captação.

Na fonte de capital próprio, Laura e Sofia estariam sujeitas a entrada de um novo sócio na organização, e por ser tratar de uma empresa pequena gerenciada por duas amigas, este fato poderá futuramente causar transtornos. Assim como, pode ser um ponto positivo, pois com a entrada de um novo sócio, poderia se delimitar melhor as funções, e elas não precisariam realizar dívidas no mercado.

Na fonte de capital de terceiros, as sócias teriam que ir em busca de instituições financeiras que tivessem as melhores taxas de juros, prazos para pagamentos e que aceitassem fornecer um empréstimo à Flor da Pele. A empresa estava a pouco tempo no mercado e não dispunham de um equilíbrio financeiro. Vale ressaltar, que caso consigam um empréstimo, elas teriam uma dívida por um longo período de tempo, mas por outro lado, continuaria sendo somente as duas na gestão da empresa.

Destaca-se ainda que o capital de terceiros geralmente possui uma taxa de juros alta, a exemplo do banco em que a empresa é correntista em que a taxa é 8,48% a.m., desta forma,



caso optem por este tipo de capital, seria necessário negociar com outras instituições financeiras e buscar juros mais baixos.

### Vantagens e desvantagens das alternativas

As sócias da empresa Flor da Pele, precisam analisar com cautela cada uma das alternativas, considerando os aspectos financeiros e os aspectos gerais das opções. Inicialmente, quanto aos aspectos financeiros é preciso calcular o valor das prestações e o custo total, isto é, o custo final de cada proposta. Para esta análise os dados foram organizados na tabela 3.

**Tabela 3 - Análise das alternativas**

Descrição	Peça original	Peça Paralela	Honkon M60 da Labelle
Valor Financiado	R\$ 8.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 15.000,00
Nº de meses	12 meses	12 meses	6 meses
Taxa de Juros	8,48 % a.m.	8,48 % a.m.	1,0 % a.m.
Carência			2 meses
Prestação	1088,11	680,07	2640,24
Custo total	13.057,32	8.160,84	15.841,49

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Conforme a tabela 3, verifica-se que a prestação para a compra da máquina Honkon M60 da Labelle ficaria relativamente alta, em comparação com as demais alternativas. Isto ocorre, pois, o valor financiado é maior. Porém, já que a taxa de juros é baixa (1% a.m.), o custo total não é elevado, é apenas 21,32% superior ao custo total da compra da peça original.

Observa-se que a prestação da peça paralela é a mais baixa, pois o valor financiado é o menor. Entretanto, tanto a peça paralela quanto a peça original por terem juros elevados tem um custo total não tão atrativo. Ainda, vale ressaltar que para a aquisição da peça original, as sócias precisam considerar os custos relativos da falta de atendimento durante o prazo de entrega da peça (cerca de um mês).

Deste modo, para decidirem sobre a melhor alternativa Laura e Sofia precisam verificar a situação financeira da empresa e o valor máximo que podem pagar de parcela sem comprometer as demais dívidas.

Quanto aos aspectos gerais das alternativas, é necessário avaliar as vantagens e desvantagens intrínsecas a cada uma delas, conforme apresenta-se na tabela 4.

**Tabela 4 - Análise geral das alternativas**

Alternativa	Vantagens	Desvantagens
Aquisição da peça original	A peça é original e possui um tempo de vida útil maior.	O tempo para entrega é de um mês, considerado muito para as proprietárias.
	O próprio técnico do fabricante realizava a instalação.	O preço para aquisição é alto.
	A peça possui garantia para troca de seis meses.	Dificuldades de transporte e logística em caso de troca de peça.
Aquisição da peça paralela	Tempo para entrega era de cinco dias.	Não é a peça original da máquina.
	Facilidade na troca de peça em caso de defeito.	Apresenta uma qualidade inferior a peça original.
	O valor para a aquisição era inferior ao da peça original.	Possui tempo de vida útil menor.
	A instalação da peça seria realizada pelo próprio técnico do fabricante.	A garantia de troca da peça era de apenas três meses.
	O pagamento pode ser parcelado.	A máquina era de segunda mão.

Aquisição da máquina Honkon M60 da empresa Labelle	Acesso imediato a máquina	Não possuiria nenhum tipo de garantia.
	O técnico Joaquim conhece o histórico da máquina.	O valor para aquisição era maior do que com relação às peças.
		Ficariam com uma máquina quebrada na empresa

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Destaca-se que não há uma resposta correta. A resposta e justificativa será de acordo com os conhecimentos e o perfil do respondente.

## REFERÊNCIAS (UTILIZADA E RECOMENDADA)

ARAÚJO, A.; TEIXEIRA, E. M.; LICÓRIO, C. A importância da gestão no planejamento do fluxo de caixa para o controle financeiro de micros e pequenas empresas. **Revista Eletrônica do Departamento de Ciências Contábeis & Departamento de Atuária e Métodos Quantitativos**, v. 2, n. 2, p. 73-88, 2015.

BRITO, G. A. S.; CORRAR, L. J.; BATISTELLA, F. D. Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 18 n.43, p. 9-19, 2007.

LUCION, C. E. R. Planejamento financeiro. **Revista Eletrônica de Contabilidade**, v. 2, n. 1, p. 142-160, 2005.

MARQUES, A.V. **Planejamento e controle financeiro nas micro e pequenas empresas, visando à continuidade e à sustentabilidade**. 2008. 135 p. Dissertação (Mestrado em Organização e Gestão). Universidade Católica de Santos, Santos, São Paulo, Brasil, 2008.

OLIVEIRA, E. C. **Manual Como Elaborar Controles Financeiros**. Belo Horizonte: Sebrae, 2005. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/ceara/acesse/publicacoes-1/planeje-suas-acoas/PlanoFinanceiro.pdf>>. Acesso em: 13/01/2018.

ORO, I. M.; BEUREN, I. M.; HEIN, N. Análise da relação entre a estrutura de capital e o lucro operacional nas diversas gerações de empresas familiares brasileiras. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 1, p. 67-94, 2009.

SANTOS, W. C. Fluxo de caixa como ferramenta para planejamento financeiro. **Revista Multiface**, v. 2, n. 1, p. 29-31, 2014.

SILVA, A. **Aplicação da ferramenta planejamento financeiro em empresas do setor automobilístico: um estudo sobre as pequenas e médias empresas do município de Taubaté**. 2010. 101 p. Dissertação (Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional). Universidade de Taubaté, Taubaté, São Paulo, Brasil, 2010.

TELÓ, A. R. **Desempenho Organizacional: Planejamento financeiro em empresas familiares**. 2000, 101 p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, 2000.